

DAFTAR PUSTAKA

- Basu Swastha, DH dan Irawan, 1990, *Manajemen Pemasaran Modern IV*. Edisi-2, Yogyakarta : Liberty.
- Basu Swastha, DH 1998, *Manajemen Penjualan*. Edisi-3, Cetakan-3. Yogyakarta : BPFE.
- Fandy Tjiptono, 1996, *Manajemen Jasa*, Edisi-1, Cetakan-1, Yogyakarta : Andi Offset.
- Grant Stewart, 1995. *Successful Sales Management, Manajemen Penjualan : Kiat Membentuk Tim yang Tangguh*, Alih Bahasa : Yohanes Budiarto Monareh, Cetakan-1. Jakarta : Erlangga.
- Hermawan Kertajaya, 1997. *Marketing Plus 2000, Siasat Memenangkan Persaingan Global*, Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Michael E. Porter, 1990. *Strategi Bersaing : Teknik Menganalisa Industri dan Pesaing*, Jakarta : Erlangga.
- Philip Kotler dan Garry Armstrong. 1994, *Principles of Marketing*, New York : Prentice-Hall Inc.
- Philip Kotler, 1997, *Manajemen Pemasaran : Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*, Jilid 1. Edisi-9. Alih Bahasa : Hendra Teguh dan Roni A. Rusli, Jakarta : Prenhalindo.
- Sudjana, 1997, *Statistika untuk Ekonomi dan Niaga II*, Edisi-5, Bandung : Tarsito.
- Telekomunikasi Indonesia, 1997, *Sejarah, Perkembangan dan Proyeksi ke Depan*, Jakarta : Diterbitkan atas Kerjasama PT. TELKOM dan Yayasan Ikatan Alumni Lemhanas (IKAL).
- William J. Stanton, 1991, *Fundamentals of Marketing*, Michael J. Etzel, Bruce J. Walker, 9th edition, New York : Mc Graw Hill Book.